

Säljledare Svebab

Vill du vara med och driva försäljningen i ett framgångsrikt bolag som gör skillnad inom brandsäkerhet och industri? Svebab söker en teknisk säljledare med passion för kundrelationer och tekniska lösningar, som vill växa med oss. Om du är redo för en spännande utmaning i en bransch där kvalitet och innovation står i fokus, då är detta möjligheten för dig!

Svenska Brandslangsfabriken AB (Svebab) är Nordens enda producent av rundvävd, flatrullad och formstabil vävslang. Vi finns i Skene, ca 3.5 mil söder om Borås. Vi är kända för vår brandslang över stora delar av världen, inte minst tack vare den kvalitet vi levererar. Med hjälp av vår erfarenhet och den kompetens vi samlat på oss under många år har vi kunnat utveckla våra slangar så att de idag håller absoluta högsta klass

Vi har etablerade kundrelationer med såväl räddningstjänst, stora grossister, samt stora industrikunder. Vi är stolta över att leverera utrustning som bidrar till den svenska beredskapen i oroliga tider och har även bidragit i hjälpen till Ukraina.

Vi söker nu en drivande och strategisk säljledare som vill vara med och stärka vår position på marknaden. Rollen innebär ett stort ansvar för både befintliga nyckelkunder och nykundsbearbetning, med fokus på att utveckla och upprätthålla långsiktiga relationer.

Som säljledare hos oss kommer du att ha en central roll i vår fortsatta tillväxtresa. Du kommer att arbetsleda och utveckla vårt befintliga säljteam, och rapportera direkt till VD.

Varför Svebab? Hos oss får du chansen att vara med och påverka både din egen och företagets utveckling i en bransch med stark framtidstro. Du får arbeta i ett företag med stabila och långsiktiga kundrelationer, hög leveranssäkerhet och en produktportfölj som du kan vara stolt över.

Är du redo att ta nästa steg i din karriär? Ansök idag och bli en del av Svebab!

Ansökningar hanteras löpande och tjänsten kan komma att tillsättas efter överenskommelse så skicka gärna din ansökan så snart som möjligt. I denna rekrytering samarbetar vi med Randstad. Vid frågor om rekryteringsprocessen, kontakta Haroula Karasimou på tel. 070-7351389 eller via mail haroula.karasimou@randstad.se.

Ansvarsområden:

- Utveckla och underhålla relationer med befintliga nyckelkunder samt identifiera och bearbeta nya kunder.
- Delta och organisera företagets medverkan på branschmässor och event.
- Tillsammans med VD ansvara för prispförhandlingar och upprättande av avtal, samt implementera och underhålla prisfiler i våra system.
- Delta i och hålla säljmöten samt bidra till utvecklingen av vår interna säljstrategi.

Utöver att arbeta med egen försäljning, kommer du även leda och coacha vårt säljteam för att säkerställa att vi når våra gemensamma mål. Du driver säljarbetet framåt och din erfarenhet och ditt engagemang kommer att vara avgörande för att utveckla både teamets prestation och vår marknadsnärvaro.

Kvalifikationer:

- Minst gymnasial utbildning med teknisk inriktning, meriterande med högskoleutbildning.
- Flera års erfarenhet av teknisk försäljning, gärna inom VVS, brand eller industri.
- Erfarenhet av nykundsbearbetning och upphandlingar, samt vana av att förhandla och upprätta avtal.
- Körkort och goda språkkunskaper i svenska och engelska är ett krav.

Vi söker dig som är resultatdriven, initiativtagande och har en stark förmåga att bygga och upprätthålla kundrelationer. Du är lösningsorienterad, har ett starkt kundfokus och trivs i en roll där du kan kombinera strategiskt tänkande med operativt arbete. Erfarenhet av att leda och coacha team är meriterande.